

## 《销售指标的分配与管理》

课程目标：学习销售指标分配的方法与技巧

课程特色：通过真实案例讨论的方式来学习制订销售指标的技巧

课程对象：销售部经理、区域经理（分公司经理）、办事处经理、销售主管

课程时间：1-1.5 天

课程大纲：

第一单元：制定销售指标的关键问题

来自销售部门的问题

来自市场部的问题

新产品与老产品的问题

增长率的问题

投入与产出的问题

第二单元：制定销售指标分配标准的目的

制定销售指标分配标准的目的

销售指标分配的各种方式

第三单元：区域目标医院分类标准

目标医院竞争环境的分析

目标医院潜力的计算

目标医院投入与产出的计算

第四单元：设定医院指标分配的基准

总金额指标分配的基准选择

产品指标分配的基准选择

非综合医院指标分配的基准选择

第五单元：如何在电脑上进行销售数据的筛选与分析

MAT 分析

移动平均法

一元一次线性回归

第六单元：案例分享-某企业的销售指标分配系统